Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

8 PAȘI

pentru a transforma

cartea ta de vizită într-o

mașină de marketing eficientă

"Motivul pentru care atât de puțini oameni ajung la succes este că nu s-a inventat o metodă prin care să stai jos și să aluneci în sus."
W. Clement Stone

Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

Cartea de vizită - un canal de marketing:

Cartea de vizită este o cale de promovare foarte eficientă și puternică, dar foarte neglijată în același timp. Primim zeci, chiar sute de cărți de vizită și parcă toate sunt la fel. **Ce ne face să păstrăm o carte de vizită? Sau chiar să o arătăm și altora?**

Dacă ai o carte de vizită "banală", e normal ca persoanele care primesc una să o arunce la gunoi imediat după ce întorci spatele sau după ce ajung la birou. Mai sunt unii care o păstrează câteva săptămâni pe birou după care ajunge tot în coșul de gunoi. Trebuie să te gândești că fiecare carte de vizită este o investiție în marketing, care trebuie să aducă rezultate, adică bani. E interesant că atunci când faci un fluturaș petreci zile ca să-l gândești și când faci o carte de vizită petreci doar câteva minute. Te-ai gândit vreodată câți fluturași dai și câte cărți de vizită? Interesant, așa-i? **Dacă nu îți vin clienți din cărți de vizită înseamnă că e momentul să schimbi ceva.**

În acest ghid vreau să îți transmit câteva sugestii prețioase, pentru construirea unei cărți de vizită eficiente care să promoveze afacerea/persoana ta și care să nu fie aruncată la gunoi de prospecții tăi.

Înainte să îți prezint cele 8 sfaturi de care ar trebui să ții cont, vreau să te mai îndemn la ceva: fii tot timpul pregătit – trebuie să ai la tine tot timpul cel puțin 10 cărți de vizită. Tot timpul. Dacă mergi la un eveniment atunci ar trebui să ai un teanc la tine, unul în mașină și unul în geantă.

La evenimentele de business nu fii zgârcit sau timid - oferă o carte de vizită fiecărei persoane cu care vorbești. Chiar mai mult, pune pe fiecare scaun din sală câte o carte de vizită. O altă recomandare – pune o carte de vizită în fiecare scrisoare/colet pe care-l trimiți.

Acestea fiind spuse, să trecem la recomandările pentru a crea o carte de vizită care vinde!

Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

1 Fă-le la tipografie:

Nicio persoană, care are mai mult de 13 ani, nu ar trebui să utilizeze cărți de vizită listate acasă pe foi și tăiate cu foarfeca. Cartea de vizită te ajută la prima impresie și ghici care o sa fie această impresie dacă tu îi dai în mână o carte de vizită neprofesionistă? Și nu uita că poți crea o primă impresie o singură dată!
Nu costă o avere să le tipărești. Dar te poate costa o avere să nu le tipărești.

Eu lucrez cu cei de la: impress®

2 Lucrează cu un designer:

Un designer profesionist cunoaște și înțelege detalii pe care noi, “muritorii de rând”, nici nu ni le imaginăm. Ba mai mult, ei știu care sunt acele greșeli capitale care trebuiesc evitate, cum ar fi: să folosești fonturi și culori diferite în același text, să folosești imagini care să atragă mai mult atenția decât numele tău, să folosești imagini cu contrast slab, distanța ideală între text și marginea cărții de vizită ca să nu ai suprize la tipografie, alinierea etc.

Designer-ul te poate sfătui în alegerea formatului, dimensiunii și tipului de hârtie pe care să tipărești. Te costă, dar este o investiție care merită fiecare bănuț.

Eu lucrez cu cei de la: SILKWEB

Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

3 Alege o formă d!fer!tă:

Folosește un format diferit, cu care să ieși în evidență. De exemplu, dacă ești agent imobiliar, fă-o cu formatul unei case. Dacă vinzi yacht-uri, fă-o cu formatul unui yacht. Dacă vinzi becuri, cu formatul unui bec. Dacă vinzi bere, în formatul unei sticle.

Dar atenție! Nu uita de măsurile standard ale unei cărți de vizită. Sa nu fie atât de mare încât să nu încapă în suporturile pentru cărți de vizită sau în portmoneu.

Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

4 Pune informații bune:

Cartea de vizită trebuie să includă următoarele date:

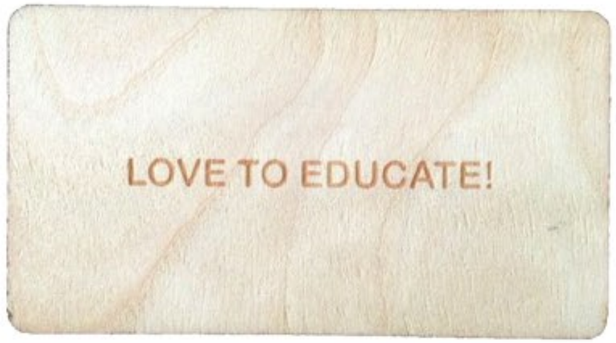
Numele complet
Numele companiei/firmei
Funcția pe care o ai în firmă
Adresa Telefon de firmă și Mobil
Adresa de e-mail și site
Logo (dar să fie un logo profesionist,
nu o imagine găsită pe google)
Sloganul firmei sau o propoziție
care descrie activitatea firmei
Datele firmei (CUI, Nr. Reg. Com și
Capital Social) – Obligatoriu prin lege!

Aceste informații ar trebui să fie pe o parte a cărții de vizită ca să fie vizibile în cazul în care este păstrată într-un suport pentru cărți de vizită (business card holder- vezi imaginea din dreapta).

Dacă ești o persoană cunoscută poți să optezi pentru o variantă mai exclusivistă în care nu pui toate datele de contact. De exemplu: Doar un nume și date de contact.

Față

Verso



Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

5 Confirmă, confirmă, confirmă:

Confirmă datele de pe cartea de vizită înainte să o dai la tipărit. Dă-o la încă două - trei persoane ca să verifice. Verifică fiecare număr în parte, fiecare virgulă, fiecare accent și dacă se schimbă o informație, schimbă imediat cărțile de vizită. Nu cumva să folosești cărți de vizită corectate cu pixul. Arată penibil, mai ales când știm că 200 de cărți de vizită costă doar 40-50 de lei.

6 Fă-o să fie utilă:

Atunci când cartea ta de vizită este utilă pentru persoana care o primește, este o probabilitate foarte mare că o va păstra.

Câteva exemple:
Salon de înfrumusețare - folosește ca și carte de vizită un card de fidelitate unde acumulezi puncte
Bar/restaurant - folosește o carte de vizita în formă de deschizător de sticle
Pizzerie - folosește o carte de vizită tip magnet pentru frigider cu numărul de telefon pentru “home-delivery”

Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

7 Fă-o față verso:

Văd sute de cărți de vizită care au informații doar pe o parte. Întrebarea mea este: de ce?!?! Cartea de vizită este un mic fluturaș pentru firma ta, folosește la maxim spațiul existent. Diferența de preț este foarte mică sau la unele tipografii chiar inexistentă. Să nu pui nimic pe spate e ca și cum ai face un catalog de prezentare pentru firmă și tot a doua pagină ai lăsa-o goală. Ți se pare normal?
Si acum vine întrebarea naturală din partea ta: Ce să pun pe spate? Spatele cărții de vizită trebuie să convingă prospecții să te contacteze.

Ofertă răsunătoare. Trebuie să fie ceva de nerefuzat. Nu pune 5% reducere la o tunsoare de 20 de lei. E ridico! Ex. O garanție pentru servicii. Demonstrație gratuită pentru un produs nou. Un serviciu gratuit. Un ghid cu sugestii practice din domeniul tău. Ceva gratuit... ne plac lucrurile gratuite!
Exemplu practic: Un coafor foloseste următoarea garanție: "Dacă nu sunteți mulțumit de noul "look", nu plătiți!"
O curățătorie chimică folosește: "Dacă nu ești mulțumit de serviciul nostru, îți dăm banii înapoi!"

Nu încerca să îți vinzi servicile sau produsele! Nu cade în tentația de a obține rezultate rapide. Ținta ta este să creezi o bază de date pe care ulterior să o transformi în clienți. **Trebuie să trezești curiozitate în prospecți, nu să îi sperii încercând să le vinzi ceva.**

Testimoniale (Mărturii). Scrie mărturii de la clienți mulțumiți de serviciile/produsele tale.

Funcția. Poți să pui toate datele de contact pe față și lasă funcția pe spate. Dar aici e important să îi captezi atenția. *Ex. „Manager de vacanțe exotice". „Specialist în proprietăți luxoase"*
Fii creativ, dar nu scrie lucruri care nu sunt înțelese de prospecți. Dacă nu ai spațiu suficient, elimină testimonialele și titlul și concentrează-te pe o ofertă convingătoare! Odată la 3 luni poți să schimbi informația de pe verso.

Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

8 Fă o ediție limitată

Poți să faci o ediție limitată pentru o ocazie importantă. Lansezi un produs nou? Deschizi un sediu nou? Vei avea o prezentare la o convenție importantă? Participi la o expozițțe? Ce-ar fi să faci o ediție limitată de cărți de vizită pe care să pui o ofertă doar pentru cei care sunt prezenți?

Cu alte cuvinte, le dai un motiv pentru a păstra cartea ta de vizită... sau poate faci o carte de vizită folosind același design pe care îl folosești în prezentarea power point și pe spate treci câteva topicuri importante abordate de tine. Cu siguranță lumea o să rețină cartea ta de vizită și despre ce ai vorbit.

Mai concret. Imaginează-ți următorul episod: mergi la o expozițțe într-un mall și la intrare ți se oferă o carte de vizită de la sala de fitness din incinta mall-ului și pe spate are următoarea ofertă: “Aduceți această carte de vizită și beneficiați de o zi liberă la piscină!” Ai arunca-o la gunoi? Probabil că nu. Probabil că ai ține-o chiar în portmoneu.

Folosește aceste sugestii pentru a-ți crea o carte de vizită eficientă, care să vândă,
dar nu uita că nu o să ai mai multe contacte, nici mai mulți clienți dacă închizi acest e-book și nu aplici ce ai învățat.

Am un prieten consultant brazilian care mi-a spus:
“Loránd, sunt trei tipuri de oameni nefericiți: Cei care nu știu și nu întreabă, cei care știu și nu îi învață pe ceilalți și cei care îi învață pe ceilalți, dar nu aplică.” Sper că nu vei fi un om „nefericit”! :)

Pe următoarele pagini o să vezi câteva exemple de cărți de vizită creative. Sper să te inspire!

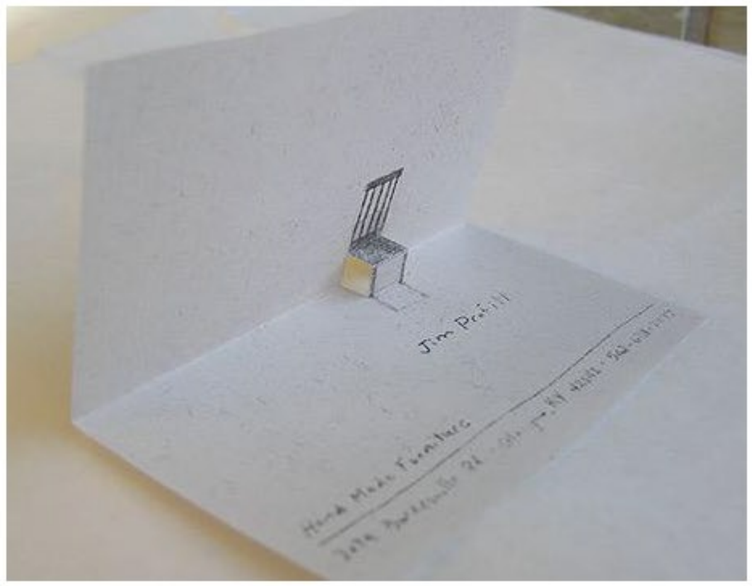
Cu prietenie,
Lorand Soares Szasz

Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

Ajută-i să te găsească mai ușor. Folosește o hartă

Decorează-ți cartea de vizită cu ceva “pufos”

Exemple de cărți de vizită diferite



Folosește jocuri din copilărie. Trezește aminitiri în prospecți

Ruxiten
DAVOR RUKOVANJSKI * DESIGNER
ZAVRTNICA 17, 10 000 ZAGREB, CROATIA
T. + 385 1 6192 597, F. + 385 01 6192 597
T. + 385 1 6064 025, M. + 385 98 9843 060
RUKOS@BRANDOCTOR.COM, WWW.BRANDOCTOR.COM

Fă-o asemănătoare cu produsul pe care-l vinzi

Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

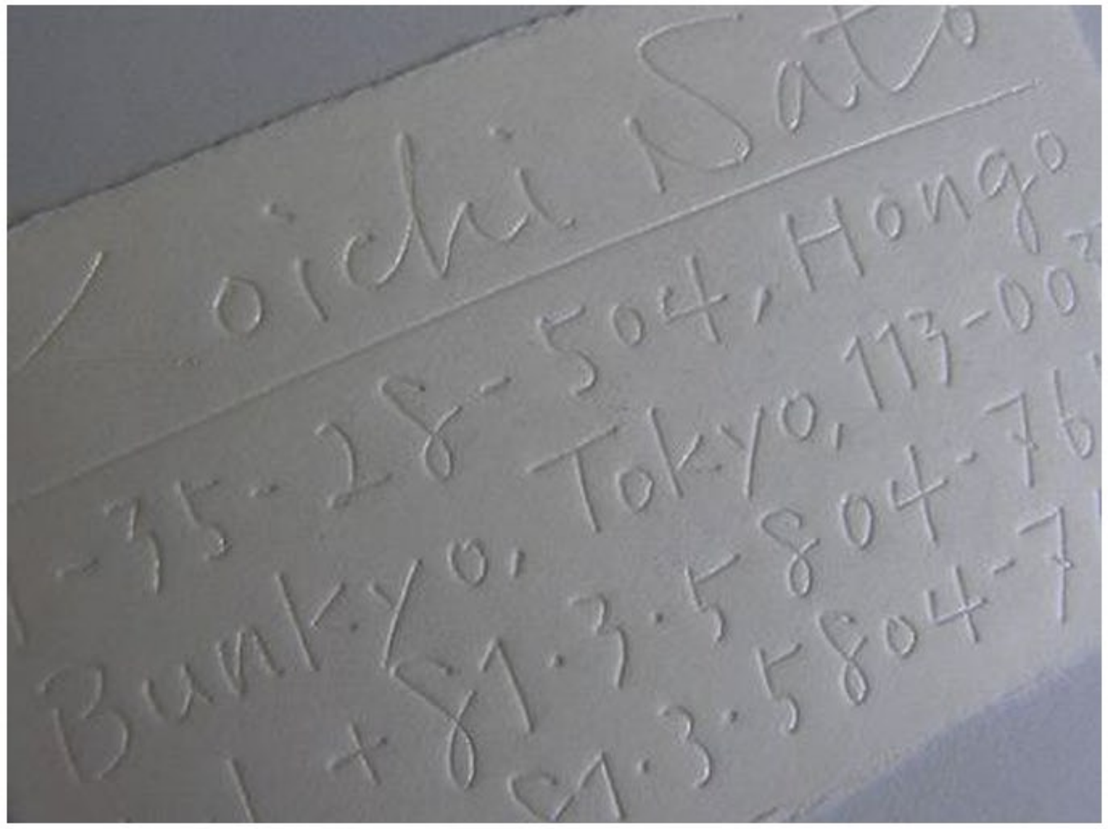
Fă-o super sugestivă :)

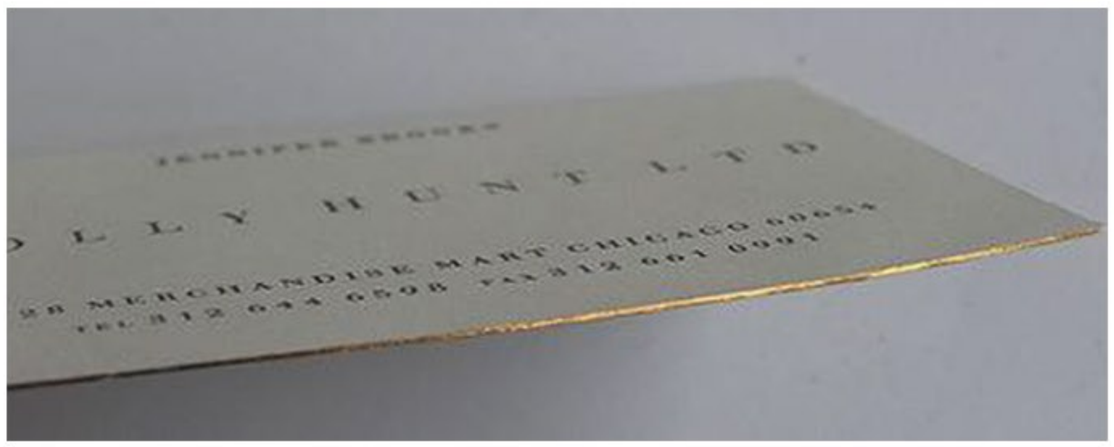
Fă-o să iasă în evidență

Pune-i la lucru

Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

Ooops... Este urma scrisului meu?





Stil și “high level”. Folosește margini aurite.

Urme de dinti dacă ești dentist.

REFLECTIONS
DENTAL CARE
Lance R. Schmidt, D.D.S. 10924 Hefner Pointe Dr.
Oklahoma City, Oklahoma 73120
Tel (405) 751-4556 Fax (405) 751-4558

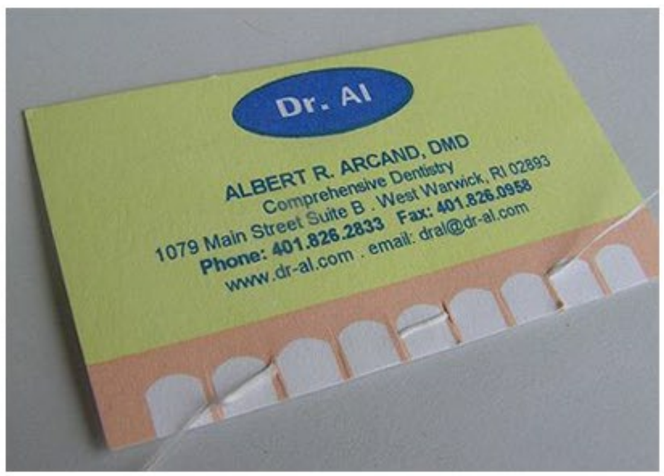
Spoof-ează un logo cunoscut. Apasă aici ca să vezi ce înseamnă “spoof”.

Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

Folosește cerneală metalică și o gaură metalică

Folosește două tipuri de hârtie

SHORT GASPS OF FLAME IN THE GREEN OF NIGHT,
WAY OFF. THE POMEGRANATES ARE IN FLOWER,
SMALL SHARP RED FIRES IN THE DIGHT OF LEAVES.
pomegranit
AN EDITORIAL COMPANY
pomegranit
p.415.291.5800 f.415.291.5801 e.edit@pomegranit.com
040 battery street san francisco california


Dr. Al
ALBERT R. ARCAND, DMD
Comprehensive Dentistry
1079 Main Street Suite B . West Warwick, RI 02893
Phone: 401.826.2833 Fax: 401.826.0958
www.dr-al.com . email: dral@dr-al.com

Probleme cu dantura?

Plătește un pic mai mult pentru relief

Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

Folosește plastic și litere în 3D

Croitorie... Mai explicit decât atât nu se poate

Fii concis și pozitiv

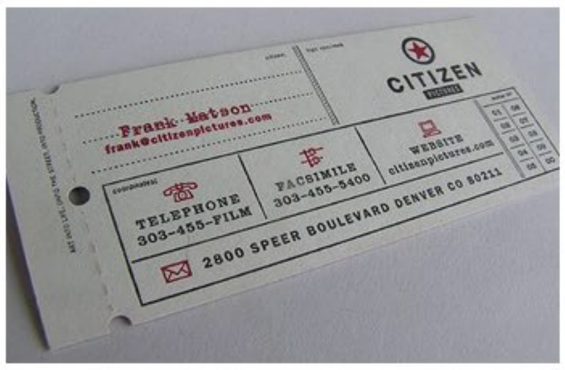
Magazin pentru câini?

Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

Formă interesantă

Fun photography

Simplu... Fără cerneală



Bilet “one way” pe Lună :)

Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

Elegant, subțire și lung

Card metalic

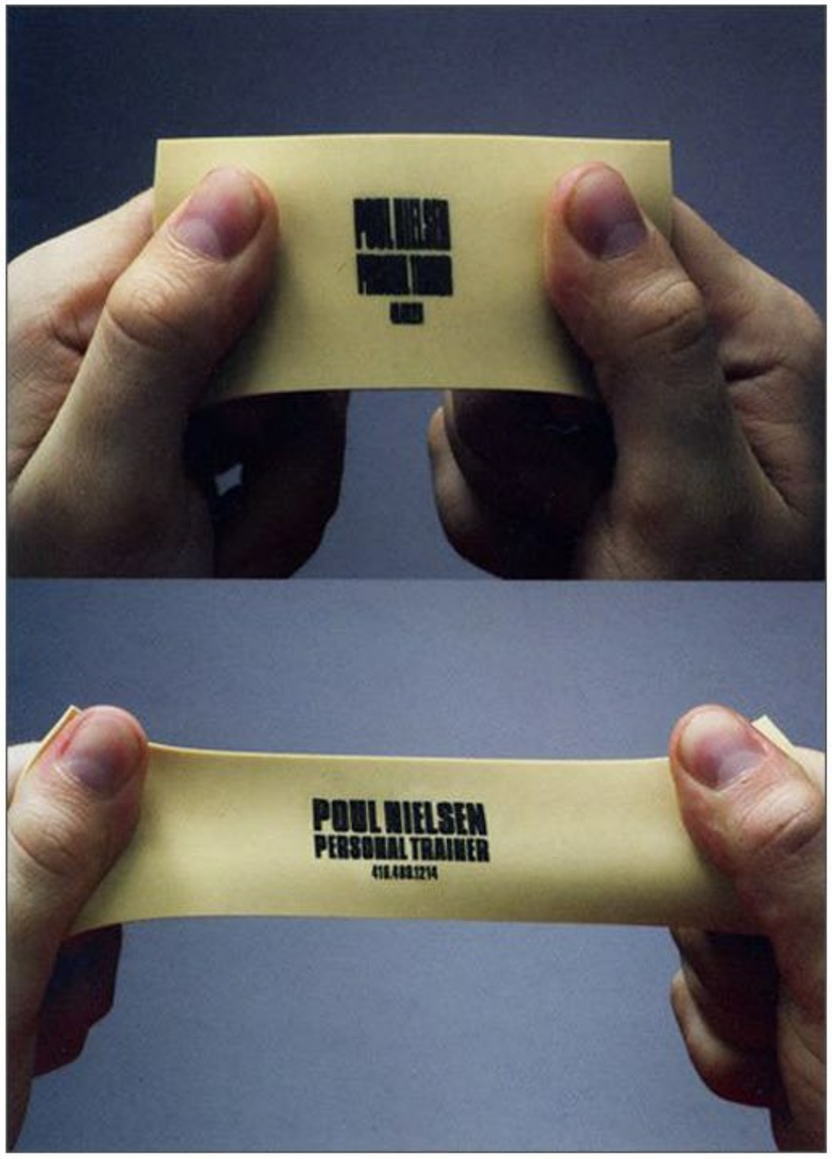
Transparent

Acupunctură. Pielea ta o să arate așa :)

Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

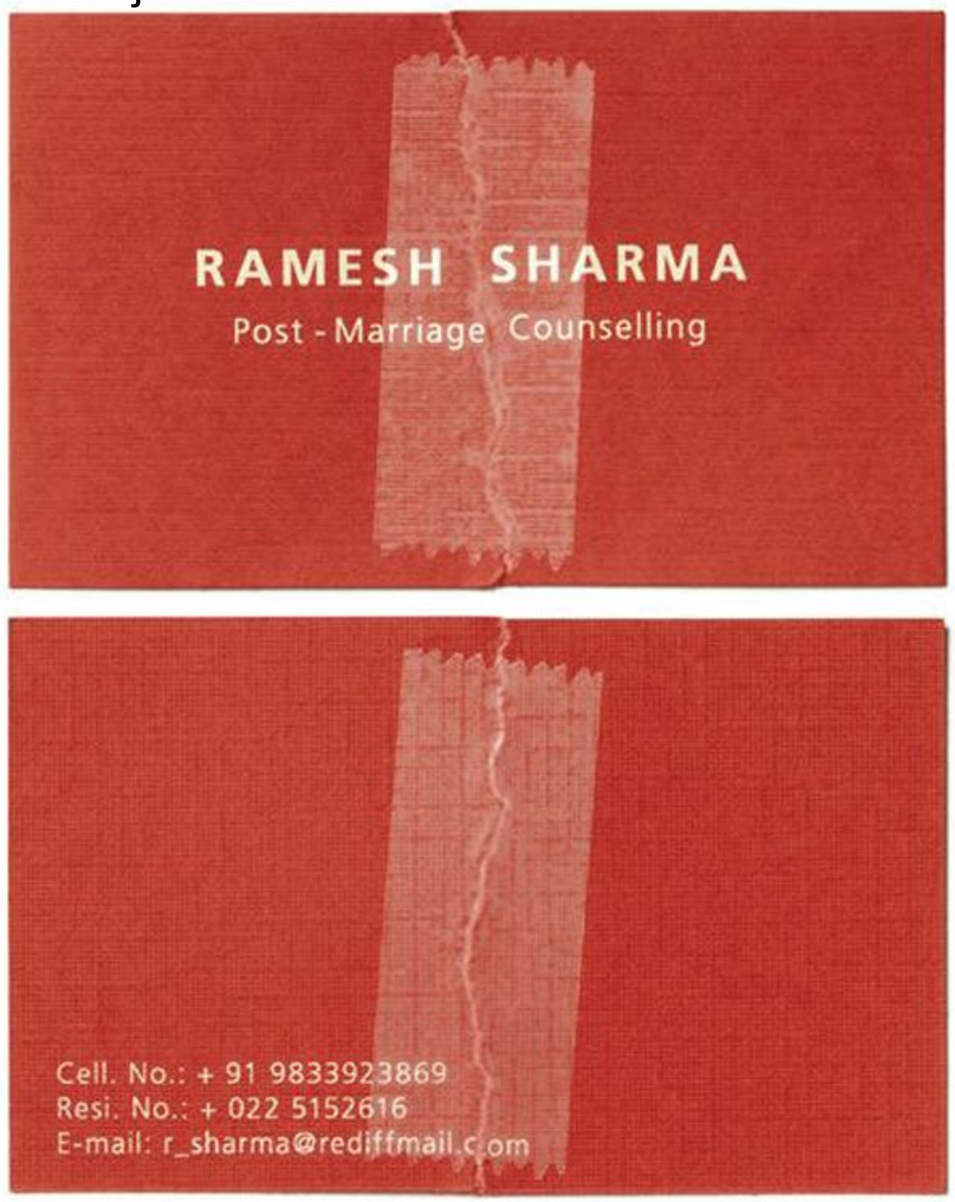
Magazin “Second Hand”. Sugestiv :)

Personal trainer



Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

Daca nu vrei să divorțezi, caută ajutorul unui consilier



Cărți de vizită perforate ca să demonstreze ce face un avocat de divorțuri

Un mesaj clar de la un recuperator de creanțe.
“Aceasta este radiografia de la ultimul client.” :))

Scapă de orice dovadă incriminatoare
de la întalnirea cu un “head hunter

Un balon ca și carte de vizită pentru un specialist în pneumologie. Datele lui sunt vizibile doar atunci când balonul este umflat

DR. PRAMOD V. NIPHADKAR M.D.
Chest Physician
Asthma Allergy Centre
1st Floor, 66, Gurukripa, Hindu Colony Lane-1,
Dadar (E), Mumbai 400 014. Tel.: 2410 5656.

Piese de artă în bucăți care au numele și numărul de telefon de la un restaurant grecesc

Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

Carte de vizită CD. O metodă ingenioasă de a lăsa mai mult decât datele de contact. Poți să lași un catalog, un video, un power point cu prezentarea firmei

Mini CD de 47 Mb cu plic plastic, inscripționat și tipărit color

Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie

„Fă lucruri care nu au mai fost făcute înainte."
Tipul care a inventat computerul

Document confidential BusinessMastery.ro
Interzisa reproducerea, distribuirea, copierea sau folosirea fara autorizatie